

занятости населения города Перми, информационные агентства. Опыт проведения ярмарок вакансий показал их эффективность, заинтересованность в подобного рода мероприятиях как со стороны работодателей, так и студентов.

В октябре 2006 г. Пермский региональный межвузовский центра содействия занятости студентов и трудоустройства выпускников, совместно с другими службами занятости провел Межвузовские Дни карьеры. В рамках Дней карьеры была проведена ярмарка вакансий для выпускников, презентации предприятий и организаций (ТК «Агора», ИК «Витус», «Метафракс», Пермдорстрой, «Новогор-Прикамье»), работал ассесмент-центр.

Необходимо отметить, что описанные выше мероприятия проводились на территории Пермского края впервые. Одним из наиболее перспективных и только начинающих реализовываться проектов Пермского регионального межвузовского центра содействия занятости студентов и трудоустройства является организация незаслуженно забытых стройотрядов студентов. Понятие «стройотряд» в данном случае понимать дословно не стоит. Работа студента, в зависимости от получаемой им в вузе специальности, его жизненных интересов и умений, может быть разной. Главный принцип состоит в том, что центр занятости, получая от того или иного предприятия или организации заявку на поиск работников, направляет работодателю не просто несколько студентов, а группу, имеющую внутреннюю организацию. В группе – «стройотряде» – уже есть свой руководитель. Таким образом, защищены, с одной стороны, интересы предприятия или организации (сроки выполнения работ, контроль за качеством их исполнения), с другой – интересы студентов (своевременная оплата и достойные условия труда). Подобная система может применяться в различных сферах, как традиционных – строительство, автодороги, промышленность, так и новых – социологические исследования, реклама.

В условиях современной России и ситуации на ее рынке труда центры занятости, созданные при высших учебных заведениях, могут и должны помогать студентам находить подработку, а выпускникам – постоянную работу. Общественное мнение придает вузовским центрам занятости ту же роль, ставит перед ними те же задачи, что и перед советской системой распределения выпускников. Такое сравнение нельзя считать корректным, так как функционирование системы обязательного распределения невозможно в государстве, имеющем гражданские права и свободы. Усилия центров занятости должны быть сонаправлены и подкреплены интересами самих студентов. Если студент не хочет работать, если студент хочет оставаться на иждивении своих родителей – никакой центр занятости помочь не сможет. Как было сказано в начале статьи, студентов, не работающих и не желающих работать большинство. Для того, чтобы создать заинтересованность студентов в труде, необходимо, чтобы прошли годы, пока изменится общественное сознание. Это – задача государства и всего общества.

**Т.С. Зубарева, В.Н. Лавров**  
**Екатеринбург**

### **РЫНОК ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: АНАЛИЗ СЛОЖИВШИХСЯ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

В 2006 г. был подписан протокол переговоров с США по вступлению в России в ВТО. Страховой сектор оказался единственным сегментом финансового рынка, который РФ не удалось оградить от прихода прямых филиалов иностранных компаний. По предварительным договоренностям, зафиксированным в октябре в Ханое, филиалы иностранных страховых компаний появятся на рынке через девять лет.

Готовы ли российские перестраховочные компании к вхождению в глобальный рынок и полномасштабной конкуренции с иностранными перестраховщиками, какие меры

приняты государством по защите отечественного бизнеса, и на сколько они эффективны? Сегодня этим вопросам уделяют очень большое внимание.

Когда мы говорим о необходимости и неизбежности вхождения нашей страны во Всемирную торговую организацию, мы рассчитываем, что движение капиталов, товаров и услуг будет принципиально двунаправленным – как извне к отечественным потребителям, так и изнутри от российских производителей и поставщиков.

Однако к этому надо готовиться заблаговременно, не теряя времени. И, если зарубежные поставщики уже сегодня готовы предлагать в России весьма конкурентоспособные товары и услуги (в том числе – в финансовой сфере), то нашим компаниям предстоит долгий и непростой путь достижения глобальной конкурентоспособности.

Чтобы объективно оценить возможности отечественного рынка перестрахования, необходимо проанализировать его исторические предпосылки и уже сформировавшуюся структуру.

На перестраховочном рынке нашей страны сложилась уникальная ситуация, которая аналогов ни в одной стране с переходной экономикой не имеет. Ни страны Восточной и Центральной Европы, ни Китай или Индия не могут похвастаться наличием сформировавшегося внутреннего перестраховочного рынка, на котором национальные перестраховочные компании конкурируют за потребителя как друг с другом, так и с транснациональными перестраховочными гигантами и иностранными брокерами.

В странах с переходной экономикой, как правило, национальное перестрахование представлено единственной компанией, в то время как в России их более десятка. Российским перестраховщикам выпал уникальный исторический шанс, которого не было у их европейских или азиатских коллег и которым они умело воспользовались.

Наиболее существенные аспекты, которые влияли на развитие ситуации в перестраховании в течение всего предыдущего десятилетия и в начале XXI в.

Первое – это мощная и глубокая демонополизация страхового рынка в целом и отдельных его сегментов, в частности. Рынок был и остается слабо концентрированным. Даже такие его сегменты как морское, авиационное и космическое страхование заняты сейчас не одной или двумя, а десятком успешных страховых компаний. Число реальных игроков на рынке классического страхования всегда исчислялось сотнями. Общее число страховщиков, в середине 90-х гг. превосходило 2 тыс.<sup>978</sup>

Для большинства же стран, проходивших через денационализацию и приватизацию страхования, характерной была ситуация монополии или крайне высокой концентрации. Одна крупная страховая государственная корпорация, в ходе приватизации учреждала перестраховщика, который занимался вопросами перестраховочной защиты для национального рынка, а затем становился транснациональным перестраховочным оператором (так было в Польше и Индии). Для других национальных перестраховщиков места на рынке уже не находилось.<sup>979</sup>

В России это объяснялось очень низкой капитализацией страховых компаний. Она не позволяла им оставлять себе крупные риски, отсюда острейшая нужда в перестраховании. Собственное удержание перестраховщиков было также не слишком велико. Но они, как правило, могли без особых проблем передавать риск в ретроцессию отечественным, и зарубежным перестраховщикам.

Вторым фактором являлось наличие большого числа относительно крупных рисков. В нашей стране исторически сложилась индустрия космических запусков, наличие крупного авиационного и морского флотов, крупные индустриальные объекты, особенно в сырьевом секторе – все это требовало страховой защиты и перестрахования.

<sup>978</sup> Цыганов А.А. Российская статистика как основа для регулирования и развития страхового рынка // Страховое дело, 2004, май, №5.

<sup>979</sup> Коваленко О.С. Основные тенденции в развитии рынка перестрахования в странах с переходной экономикой // Страховая газета, 2002, январь, №1

Третьим фактором была защита от проникновения в прямой страховой бизнес зарубежного капитала. Доля чисто иностранных компаний на нашем рынке до сих пор весьма незначительна. Их проникновение долго ограничивалось законодательно.

Четвертым фактором являлись географическая ситуация. Много крупных рисков сосредоточено в России вокруг портов и относительно небольшого числа крупных городов, а также в добывающих регионах.

Относительно невысокий средний уровень профессиональной подготовки специалистов страховых компаний, особенно – региональных, тоже сыграл свою роль. В страховании пришли специалисты из самых разных сфер. Зачастую на страхование принимались неизученные объекты на совершенно необоснованных условиях, поэтому у потенциальных зарубежных партнеров не было ни возможности, ни желания участвовать в таких рисках. К тому же, наши страховщики 10 – 12 лет тому назад зачастую не могли представить грамотное описание риска на английском языке. Но именно из-за этого отечественный перестраховщик был более конкурентоспособен, чем брокер или западный перестраховщик. Наши перестраховщики были готовы работать на индивидуальной основе с любыми компаниями и любыми рисками.

Следующий фактор – это процедурные пороги. Передать риск за рубеж было и остается вовсе не так просто, а получить выплату – иногда еще труднее. Очень часто время одной перестраховочной транзакции с зарубежным партнером заметно превышало возможные для страховщика лимиты. Это обеспечивало заметные преимущества отечественным перестраховщикам.

И, наконец, такой фактор, уникальный для нас, как принцип взаимности. Простая идея «ты мне – я тебе», вполне работающая на уровне обмена рисками между двумя отечественными страховщиками, совершенно не работала в отношениях с западными компаниями. Отдавать в Россию свои риски западные перестраховщики считали невозможным в то время из-за высоких страховых рисков. А вот российские перестраховщики хоть некоторое подобие взаимности страховщикам обеспечивали.

Все это привело к созданию и развитию в России собственного, перестраховочного рынка. В отличие от прямых страховщиков, российские перестраховщики работали в условиях глобальной конкуренции с самого начала: перестрахователь-цедент имел возможность сравнивать предложения тех и других, и отечественный перестраховщик вынужден был, что называется, подтягиваться – под западный уровень технологии, под общепотребительные правила ведения перестраховочного бизнеса.

Какова современная ситуация?

Государственные меры по укреплению отечественного страхового рынка в преддверии вступления в ВТО характеризуются в первую очередь укрупнением его участников. Мелкие, малоустойчивые компании устранились всё более жесткими требованиями к величине уставного капитала. 133 страховщика лишились лицензий за несоответствие уставных капиталов требованиям закона о страховом деле, вступившим в силу 1 июля 2006 г. Кроме того, явно выражена тенденция к увеличению капитализации за счет слияния страховых компаний.

Согласно данным агентства страховых новостей, в новом Госреестре субъектов страхового дела, составленном на 1 августа 2006 г., числится 920 страховых компаний. Это на 14,4% (на 155 компаний) меньше, чем было в Госреестре 1 января 2006 г., следует из подсчетов агентства страховых новостей. При этом совокупный уставный капитал российских страховщиков за 7 месяцев вырос на 2,9% (на 4.126 млрд. руб.) – с 143.1 млрд. руб. в начале года до 147.23 млрд. руб. к 1 августа<sup>980</sup>.

Тенденция увеличения капитала не могла не коснуться отечественных перестраховщиков. Рост капитала перестраховочных компаний обгоняет рост капитализации отрасли в целом. За два прошлых года 10 крупнейших перестраховщиков

<sup>980</sup> Агентство страховых новостей (АЧН), 25 августа 2006 г. // <http://www.insur-info.ru/news/7344>

увеличили свои капиталы почти в три раза, а вся отрасль – только вдвое. Средний размер уставного капитала страховой компании в России – около 133 млн. руб., а перестраховочной – около 216 млн. руб. Несмотря на этот положительный результат, государственные меры по укрупнению участников страхового бизнеса имеет и негативные последствия для перестраховщиков.

Во-первых, слияния и поглощения региональных компаний, обеспечивающих стабильные перестраховочные премии. Будут ли перестраховщики так же стабильно получать риски от этих компаний после смены собственников? Скорее всего, нет.

Во-вторых, увеличение размера уставного капитала компаний, приводит к увеличению собственного удержания страховщиков, следовательно, объемы передаваемых рисков уменьшаются.

В-третьих, после введения запрета на совмещение перестрахования со страхованием жизни – но до решения о переносе этого акта на июль 2007 г., многие крупные страховые компании успели создать собственные перестраховочные компании с немалыми уставными капиталами. И если раньше риски крупных страховщиков попадали на открытый рынок (в том числе, и на основе взаимности), то теперь все они, скорее всего, будут перераспределяться через собственных перестраховщиков.

Нельзя не отметить и позитивные тенденции. К ним следует отнести, в первую очередь, снижение оттока денежных средств за границу через схемное перестрахование, осуществляемого за счет передачи страховой премии в оффшорные зоны. Эффективность мер, предпринятых министерством страхового надзора по борьбе с так называемым «неклассическим страхованием» очевидна.

Во-вторых, наметилась устойчивая практика передачи российским перестраховщикам рисков из СНГ и Восточной Европы. На наш взгляд, конкурентоспособность в перестраховании проявляется достаточно наглядно: если страна является только донором рисков (а значит, и перестраховочной премии) – ее перестраховщики не конкурентоспособны на глобальном уровне. Если же рынок имеет и входящий перестраховочный поток – значит, услуги и емкости национальных операторов представляют интерес для иностранных перестрахователей. Сегодня мы видим, что наш рынок привлекателен для определенной группы компаний-цедентов.

Объем входящего перестрахования из-за рубежа в России достигает в год примерно 100 млн. долл. Страны, риски которых наиболее активно перестраховываются в России – это Украина, Казахстан и другие страны постсоветского пространства<sup>981</sup>.

Кроме того, общий подъем нашей экономики, вызванный ростом цен на энергоресурсы, приводит к росту страхового и перестраховочного рынка. Это ведет к росту страховых и перестраховочных премий в абсолютном исчислении.

Итак, российское перестрахование остается рынком с чрезвычайно низкой концентрацией: в России сегодня существует четыре десятка компаний, имеющих лицензию на перестрахование. Перестраховочные емкости расплывлены между большим количеством операторов, ни один из них не имеет капиталов, сопоставимых с первоклассными западными компаниями. Бизнес перестраховщиков все еще недостаточно прозрачен – ни один из них не ведет свой бухгалтерский учет и отчетность по международным стандартам, международные рейтинговые оценки имеют единицы. Это сильно затрудняет задачу привлечения и иностранных, и отечественных инвестиций, а значит, ускоренное расширение бизнеса.

Но уже сейчас можно говорить о том, что ситуация на рынке вполне контролируемая. Выход на рынок иностранных игроков не должен стать угрозой для развития отечественного бизнеса, при условии, что политика государства будет придерживаться выбранного направления. Это укрупнение перестраховочных компаний, до уровня, обеспечивающего равную конкурентоспособность с западными

<sup>981</sup> Богданов И.К. Итоги развития страхового рынка России в 1 квартале 2006 г. // Страховое дело, 2006, июль, № 7.

перестраховщиками; сокращение размера исходящего международного перестрахования. Увеличение потока перестраховочной премии на внутренний российский рынок, одновременное расширение масштабов входящего потока из ближнего и дальнего зарубежья.

Сегодняшние тенденции – крайне интересные и говорящие о том, что если у кого-то в странах с переходной экономикой есть возможность выжить и создать собственный живой рынок перестрахования – это Россия.

**Т.В. Кочетова**

**Екатеринбург**

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ В РОССИИ**

Конец XX – начало XXI вв. ознаменовались новыми переменами в процессе развития информационных и коммуникационных структур, влияющими, с одной стороны, на развитие общества, а с другой, – и на сами медиасистемы. В результате кардинальных изменений в общественном устройстве и экономике страны российская печать, телевидение, радио и Интернет вступили в эпоху рыночных отношений.

Государственная политика и законодательство в области средств массовой информации сегодня повсюду в мире претерпевают существенные преобразования. Этот важный аспект, существенный для укрепления демократического характера СМИ, объясняется происходящими в мире стремительными геополитическими изменениями.

Эффективное развитие современного общества немислимо без информационной составляющей. Практически любая сфера деятельности человека связана с обладанием информацией о тех либо иных явлениях, событиях, фактах. Интенсификация экономического обмена между хозяйствующими субъектами приводит к постоянно возрастающей потребности в самой разнообразной информации и совершенствовании способов передачи информации. Одним из наиболее важных факторов развития коммуникационно-информационного сектора экономики следует признать создание глобальной компьютерной сети – Интернет, которое считается одним из крупнейших событий в истории мировой цивилизации нашего времени.

В России вхождение в глобальную информационную среду хронологически совпало с демократическими преобразованиями внутри страны и со структурными изменениями в самой системе телевидения, связанными с возникновением рыночных отношений. Роль СМИ, и телевидения в частности, а также представления о принципах его работы и функциях в обществе радикально меняются.

Современное развитие общества характеризуется интенсивным развитием информатизации, ставшей такой же отраслью народного хозяйства, как материальное производство и энергетика. Информатизация сейчас представляет собой важнейший ресурс социально-экономического, политического и культурного развития, определяющий успех в использовании других видов ресурсов: природных, трудовых и финансовых. В связи с этим экономическое и социальное развитие в нашей стране, уровень и качество жизни ее населения напрямую зависят, а в ближайшем будущем будет зависеть еще в большей степени от развития систем телекоммуникации, информационных ресурсов и возможности оперативно и качественно использовать весь арсенал современных информационных услуг.

Возрастает массовый спрос на информацию, причем на информацию, предварительно обработанную и систематизированную. Достаточно динамично развивается рынок услуг по предоставлению информации в различных сферах деятельности. О возросшем спросе на информацию свидетельствует и обилие бесплатно распространяющейся печатной продукции (газеты, журналы), содержащей информацию о том или ином сегменте рынка. В силу этого значения информации именно